

**Richard H. Walker**  
General Counsel



Deutsche Bank AG  
Legal Department  
60 Wall Street, MS NYC60-3601  
New York, NY 10005  
  
Tel 212-250-8200  
Fax 212-797-4569  
  
richard.h.walker@db.com

January 29, 2008

Mr. Gary C. Dunton  
Chief Executive Officer and President  
MBIA Inc.  
113 King Street  
Armonk, NY 10504

Dear Gary:

I have concluded that I should resign from MBIA's Board. I do so with great regret and only after very careful consideration of the interests of both MBIA and Deutsche Bank.

When I joined MBIA's Board in 2006, existing business relationships between MBIA and Deutsche Bank provided no basis to believe that I would be unable to give both institutions my full attention and undivided loyalty. Given the events of the past week, however, I am now in a position where I can no longer be confident that continuing to act on behalf of both institutions will not lead to the possibility of an appearance that I may have reason to favor one over the other on a matter of great importance to both. In these circumstances, my ability to continue to act on behalf of either institution may be constrained. Given the importance of restoring credibility in the marketplace, I would not want my role to become a distraction to ongoing efforts to achieve this goal.

I am proud to have been associated with MBIA, and I would have liked to continue serving on MBIA's Board. I leave the Board with great affection for all my fellow directors and with appreciation for their wisdom and dedication. I would also be remiss if I did not applaud the exceptional MBIA staff. I am confident that this top-flight staff, with the Board's support, will guide MBIA to future successes.

Sincerely,

A handwritten signature in dark ink, appearing to read "Richard H. Walker", written in a cursive, flowing style.

---

Richard H. Walker

cc: Members of the Board of Directors

"Kohlenberg, Kerstin" <Kerstin.Kohlenberg@zeit.de> 

May 13, 2009 2:03 PM

To: DEEPA

AW: Links to Articles

---

Hi Deepak,

oh yes, I read them and after that went to your scribt-page and read everything that is there.

What you discovered at Deutsche Bank in regards to almost 100percent loans and the connection to bonuses is exactly what apparently happened at Hypo Real Estate (only that they offered 160 percent commercial real estate loans which in German is actually against the law. I am researching that story right now) so I am a little familiar with the topic. I just did a story about Merkel and her advisers and how badly their bank-overview functions. (<http://www.zeit.de/2009/15/DOS-Kanzleramt>)

I believe what you discovered in a heartbeat. I think your demands for better risk management and a different incentive structure need more audience - and connected with that very case that you are presenting, it would make a big, big story. I write 8000 word features (kind of like a New York times Magazine Story) and I would very much write about you and the case you are making. There are a lot of people out there that demand change, but there is you who can show how rotten the system still is, and how the managers say one thing to the media and something else to people like you.

The fact that your letter was ccd to Angela Merkel makes it even more interesting, because I could confront her with it, and ask about her real interests in changing the system ( like she said on the G20 summit)

So any clue when you will be back in New York?

Kerstin

-----Ursprüngliche Nachricht-----

Von: DEEPAK MOORJAN

Gesendet: Mi 13.05.2009 18:50

An: Kohlenberg, Kerstin

Betreff: Links to Articles

Hi Kerstin,

Have you read these articles? If so, I'd welcome your thoughts.

A.

B.

Deepak

On May 14, 2009, at 12:57 AM, Kohlenberg wrote:

Deepak,

That's really unfortunate. When so you come back to the States?

Kerstin

Am 13.05.2009 17:51 Uhr schrieb "DEEPAK MOORJANI" unter

Hi Kerstin,

Unfortunately, I am stuck in Asia. Hearings are discontinuous, and I'm not sure when the next hearing will be. The April hearing was public, but most are closed hearings (including this Friday's hearing).

I'll recommend that we "meet" via videoconference. It's the next-best alternative and better than a phone call. Maybe even this weekend.

Thanks,  
Deepak

On May 14, 2009, at 12:10 AM, Kohlenberg wrote:

Hi Deepak,

Thanks again. Just two quick questions in order to plan my trip next

②

Deepak Moorjani  
02/08/2007 03:09 PM

To: Michael Cohrs/DMGIB/DMG UK/DeuBa@DBEMEA  
cc:  
Subject: Via Jun

Hi Michael,

Yes, I was. Bonus day turned into a bigger distraction than imagined. Apologies for the delay.

I've convinced the sponsor of a large JREIT to go private in an MBO transaction. It's fairly large transaction (\$1.7-1.8 billion), and if necessary, I would like to get your advice if we hit any major hiccups. Currently, we do not have any major issues, but I wanted to introduce myself well in advance in the event that I need some advice.

Thank you.

Deepak Moorjani  
Deutsche Securities Inc.

Sanno Park Tower | 2-11-1 Nagata-cho | Chiyoda-ku, Tokyo 100-6171  
+813.5156.7403 t | +813.5156.6884 f | deepak.moorjani@db.com

Michael Cohrs/DMGIB/DMG UK/DeuBa@DBEMEA

①

Michael Cohrs/DMGIB/DMG  
UK/DeuBa@DBEMEA  
02/05/2007 10:54 PM

To Deepak Moorjani/db/dbcom@DBAPAC

cc

Subject

I think you were trying to reach me--how can I help?

平成 20 年（ワ）第 4109 号 地位確認等請求事件

原 告 ディーパック・モージャーニー

被 告 ドイツ証券株式会社

## 第 5 準備書面

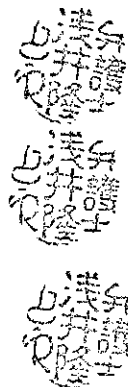
平成 21 年 2 月 24 日

東京地方裁判所民事第 19 部は係 御中

被告訴訟代理人 弁護士 武 藤 司 郎

弁護士 浅 井 隆

弁護士 矢 田 部 菜 穂 子



被告は、原告 2009 年 1 月 13 日付準備書面(4)（以下、「原準」、なお、被告平成 20 年 9 月 9 日付第 3 準備書面は「被準 3」、被告同年 11 月 26 日付第 4 準備書面は「被準 4」と略す。なお、その他の略記は、被準 3 に統一する）に対し、反論をする。

### 第 1. 原告が行うべき業務

#### 1. 被告の意図

再三主張しているように（被準 3・6 頁、同 16 頁、被準 4・11～12 頁）、原告が行うべき業務は、幅広く不動産を活用して収益をもたらすビジネスを提案・実施し、手数料収入等を稼ぐなどして被告の収益向上に貢献することであった（以下、原告が行うべき業務を便宜上「不動産活用ビジネス」と略す）。

この点は、原告採用のための内部資料（乙 28）に、次のように明確に記載されている。

- 日本CREは、上場または非上場会社が所有する不動産に関わるファイナンス取引を開始し、売り込み、実行するために、「ディレクター」を雇用すべく承認を求めている。
  - オプコ/プロプコ取引
  - 資産分離
  - 資本変更

上記の「上場または非上場会社が所有する不動産に関わるファイナンス取引」が、まさに原告の行うべき「不動産活用ビジネス」である。その例として、「オプコ/プロプコ取引」<sup>1</sup>、「資産分離」や「資本変更」<sup>2</sup>が挙げられている。

この不動産活用ビジネスには、「許可を得て、顧客とともに小規模の自己資金を投じ、利益の分配にあずかる」（乙 28、自己資金投資あるいはプリンシパル・インベストメントといわれる）ことも含まれていたが、これは、i. 許可（ドイツ銀行グループ内委員会の許可、被準 4、12 頁及び別紙）を得ること、ii. 顧客と共同（少なくともドイツ銀行グループ単独では行わない）ですること、iii. 小規模であること、と限定されていた。なぜなら、自己資金投資は、リスクが非常に高いからである。

上記のとおり不動産活用ビジネスは幅広く様々な手法を含むが、肝心なのは、これを「開始し、売り込み、実行する」（乙 28）ことである。目的は収益拡大であるから、原告には、収益拡大につながる案件を発掘し、実行にこぎ着けることが求められていたのである。案件を実行にこぎ着けるためには、ある投資をすれば儲かる可能性があるというアイデアを着想したら、その実行可能性を検証し、実行に当たってのリスクを分析して緩和策を考案することが必要である。

---

<sup>1</sup> 事業会社（オプコ）が保有する不動産を別会社（プロプコ）に譲渡し、当該別会社が事業会社に不動産を賃貸することで、同一会社内で不動産を使用するよりも収益を上げる手法

<sup>2</sup> 会社が保有する不動産や不動産事業を売却するなどして、本業への資源集中や資本再編を通じ、会社の財務状況を向上させる手法

被告は、原告がこれらの業務を行う即戦力として被告の収益拡大に貢献することを見込み、年俸 2000 万 0400 円という高額で、そして実際に業績を上げた場合には業績賞与の可能性も認め、「ディレクター」という被告で 2 番目に高いコーポレートタイトルで採用した（甲 3）のである。

## 2. 原告主張の誤り

被告主張に対する原告の反論（原準 1 頁第 2 段落記載の①～④）は、全般的を射ていない。

第 1 に、原告は、被告主張の不動産活用ビジネスを、「単なる」手数料収入等を稼ぐ業務と表現し、あたかも収益性が低い業務であるかのように主張しているが、全くの誤りである。上記のオプコ/プロプコ取引、資産分離、資本変更は、取り扱う不動産、事業、会社の規模により、そのアドバイザリー・フィー等は巨額の場合もあり、「単なる」手数料収入ではない。被告は、原告が入社前に自分を売り込んだ即戦力となりうる知識経験を前提として原告を採用し、不動産活用ビジネスに取り組み、収益を上げて欲しいと考えていたのである（但し、現在となっては、原告にそのような知識経験があったのかは大いに疑問である）。

第 2 に、原告の反論は、被告主張の不動産活用ビジネスを誤解したうえでなされている。被告は、自己資金投資が、被告の期待した不動産活用ビジネスに含まれていない（すなわち原告の担当業務の範囲外である）などとは主張していない。上記のように、自己資金投資は、被告の期待した不動産活用ビジネスに含まれる（すなわち原告の担当業務の範囲内である）が、中心的なものではなく、リスクの高さゆえに限定されたものであった。プロジェクト・コントラリ（自己資金投資のアイデア）が、原告の担当すべき不動産活用ビジネスに含まれるからこそ、エデングやフォレルに加え、ドイツ銀行グループの関係者は、原告がこれを進めて収益獲得につながるよう支援した（電話会議の指示と

実施（乙 38、同 39）、電話や電子メール（乙 40、同 41）等）。

被告が問題としているのは、原告が、このような支援を受けながら、アイデアを、提案に発展させ、さらには実行可能な具体的なものとしなかったのに加え、他に収益を上げられそうな案件を何も提案しなかったことである。上記のとおり、原告には、様々な選択肢のある不動産活用ビジネスを「開始し、売り込み、実行する」（乙 28）ことが求められていたのであり、そのアイデアを出すだけでは「開始し、売り込み、実行する」ことをしたとは、到底いえない。原告が実際にしたのはアイデアを紙に書いたことにとどまっており、不動産活用ビジネスの「開始」「売り込み」「実行」には遠く及ばなかった。このことは、第 3 の 2 にも詳しく述べるとおりである。

## 第 2 CRE 部における具体的な案件の進め方

CRE 部における具体的な案件（不動産活用ビジネスを含む）の進め方（以下「案件処理プロセス」という）は、被準 4 別紙のとおりである。

原告は、この案件処理プロセスは架空のものと主張しているが（原準 2 頁 5 行目）、この主張自体、原告の知識経験を疑わせるに充分である。案件処理プロセスには、不動産に関わる自己資金投資につき委員会の承認を得る（被準 4 別紙の「フェイズ 3 B ④」）といった被告特有の事項もあるが、大枠は、準備→顧客への提案→成約に向けての活動→実施→決済後の処理と、およそ提案業務一般に共通の流れであり、投資銀行等のプロジェクトで当たり前に行われているものである。このような手続は、文書になっていなくても、原告のような即戦力の高度専門職は、十分に理解をしていなければならない事柄である。

そして、被告特有の上記委員会の承認については、原告の入社前にマダンが説明したほか、原告が平成 18（2006）年 10 月 27 日から 11 月 8 日にニューヨークとロンドンに出張した直後に、ロンドンのナイコスが、過去の委員会提出資料を原告に転送して事例を示した。これら過去の委員会提出資料は、ドイツ

銀行グループのCREにおいて自己資金投資案件の進め方を示す非常に優れたサンプルである。すなわち、これら資料は、案件処理プロセス「フェイズ3 B ④」に記載した、出口策とその実施方法や時期、これにより会社が見込める利益、予想されるリスク及びその緩和・解消策を網羅しており、原告が自己資金投資案件を進める場合にクリアしなければならない事項を明示している。また、いずれの案件も融資を主体とし、リスク分散のため、小額の自己投資を他社と共同でおこなう案件であり、上記のとおり、自己資金投資案件が高リスクゆえにドイツ銀行グループ単独での投資が非常に慎重に行われることの好例でもある。

原告が原準2頁14行で主張するKOPは、当該部署の重要方針及び運用手続を定めるもの（業務概要、部員の一般的な義務、業務上の注意事項等——JSDA一種資格の取得も記載されている）であって、案件処理プロセスを掲載するような書類ではない。原告の主張は、的を射ていない。

### 第3 原告が在籍中に具体的案件を提案・準備しなかったこと

収益獲得部門であるフロントのディレクターである原告に期待されたのは、乙28号証が示すように、2006年度において2百万ユーロ、2007年度においては（ジュニアレベルのスタッフのサポートがあることを前提に）1000万ユーロの収益、さらに有体にいえば、キャッシュを被告にもたらすことであり、そのような収益をもたらしてはじめて被告の期待に応えた、といえるのである。被告のような投資銀行のフロントにおいては、会社に入れたキャッシュの約10%といわれる破格のボーナス（会社の業績にもよるが一般的にそういわれる）がもらえる反面、キャッシュを会社にもたらすことができなければ、勤務成績不良と評価されるのが、投資銀行のフロントの慣習である。

そして、そのような収益を被告にもたらす前提として、原告は、それが自己資金投資案件であれば、ロンドンのナイコスが原告宛に転送してきたようなメ



モを作成して、被告が収益の見込みとリスクにかかる投資判断をするにたる十分な資料に基づく提案を提出しなければならないのであるが、これとてあくまでも収益獲得の前提条件にすぎず、たとえ提案がなされたとしても、実際に収益を被告にもたらさなければ、原告の勤務成績の達成はゼロである。これが、投資銀行のフロント職員の勤務成績の特殊性である。

この点、原告は、アイディアを紙にして書けばそれで提案がなされ、勤務成績の一端となるかのように誤解しているようであるが、ロンドンのナイコスが原告宛に転送してきたようなメモのような収益の見込みとリスクやその回避方法を十分に分析したレベルの提案書がなければ、たとえアイディアが紙に書いてあっても、それは提案とは呼ばれない。

被準4（13～23頁）で詳細に主張したように、原告は、一円、1セントたりとも被告に収益をもたらさなかっただけではなく、収益獲得の前提となるべき、被告が見込みとリスクの判断をなすにたる具体的な案件をひとつも提案・準備していないのであるから、“勤務成績が不良”であることは反論のしようがない。

## 1 プロジェクト・コントラリ

### (1) 原告のアイディア

原告が在職中にほぼ唯一活動したプロジェクト・コントラリは自己資金投資のアイディアであるから、上記のように高リスクに鑑み「許可を得て、顧客とともに小規模の自己資金を投じ」る具体的提案となれば（乙28）、実行の可能性があった。

ところが、甲26号証添付の資料6（平成18（2006）年11月10日及び同年12月18日付）記載の原告のアイディアは、単に「対象会社の5%の株式を取得するために1400万ドルを投資する」というもので、1400万ドル（当時の為替レートで約16億4千万円、さらには、その倍額の10%を投資しようというもの）という多額の投資で相当にリスクの高いものであるにも拘わらず、①ど

のように収益を実現するか、②共同出資者は誰か、等の重要な点が定まっておらず、③投資リスクの緩和策は「<sup>あいたい</sup>相対取引」とされているだけである（甲 26、9 頁 10 行目の「対抗当事者取引」は一般的な用語ではない）。しかも、上記リスク緩和策につき、原告は「Hence, CRE Japan is convinced that hedging via options would not be a cost-effective strategy. Hedging against an index might be possible, but the historical correlations seem quite weak. DB Research reports that “over the short term, REITs correlate with equities very noticeably in some cases, especially with shares of small and medium-sized companies. . . however, this correlation is neither robust nor stable over time. In any event, it is not possible to derive a concrete trading strategy from it. . . . No long-term cointegration has been found between a general equity market index and REITs”」（甲 26 資料 6 の 4 頁 12 ～13 行：訳；したがって、日本の CRE としてはオプションを通じてヘッジすることはコスト的に効果のある戦略ではないと考えざるを得ない。インデックスに対してヘッジをすることは可能かもしれないが、歴史的な相関性は非常に弱いようだ。DB の調査部のレポートによれば、「不動産投資信託は、短期間では、特に中小規模の会社の株式と相関性をもつ場合がある。...しかし、この相関性は、強くもなく、安定的でもないので、いずれにせよ、それから具体的なトレーディング戦略を引き出すことはできない。...一般的な株式市場のインデックスと不動産投資信託との間に長期の相関関係をみることはできない。」とされている。）と自ら有効な策ではないことを認めている。

ほかに、具体的なリスク緩和策は何ら提案されていないのであって、このアイデアでは、リスクの高い自己資金投資案件において、リスクを回避、ないし緩和する方法がないと自白しているのである。

このようなリスク緩和、回避方法のない危険なアイデアが提案にまで発展しなかったことは当然であり、リスク緩和法を考え、提案までに発展させられ

なかったことは、原告の業績の悪さを物語るものでしかない。

## (2) 原告のアイディアに対する被告関係者の示唆・指摘

原告のアイディアに対し、平成 18（2006）年 12 月 20 日に C R E グローバル責任者のヴァカロは「I read all the materials. Interesting. Not much downside. Just not clear how we harvest the opportunity.（訳；資料を全部読みました。興味深いですね。下落リスクは限られています。どのように機会を捉えればよいのかだけ、分かりにくいのですが）」とし（乙 41②メール、下線は被告代理人）、アイディア自体は評価した上で、被告ないしドイツ銀行グループとして、どのように収益を実現するかが明確になっていないと指摘した。

この指摘は重要である。原告は、これによってヴァカロによりほめられたと勘違いをしているようであるが、ヴァカロは、もっとも肝心な、被告にいかに収益をもたらすかという点がわからないと厳しい指摘をしているのである。ヴァカロのようなシニアマネジメントの重要な仕事の一つとして、配下のものをやる気にさせて、励ますという仕事があるのであって、興味深いとか、ダウンサイドがあまりないという前半の部分は、原告のやる気をくじかないための表現にすぎず、重要な点は、どのように収益を上げるかが解らないという後半の指摘なのである。

その理由は、投資により、どのように収益を上げるかが明確でなければ、投資をすべきか否かが判断できないからである。原告は、甲 26 号証 7 頁 3 行目で、上記ヴァカロのコメントの「Just not clear how we harvest the opportunity.」を「どの時期に収穫するかがはっきりしない」と、時期の問題にすり替えているが、ヴァカロは収穫方法（収益確保の方法）が明確でないと指摘したのである。この点は、甲 26 号証添付資料 8 の原告自身のメール（12 月 21 日）に「He also is not sure how to capitalize on the opportunity.（彼（ヴァカロ）も機会をどのように現金化すればよいかわからない）」とヴァカロのコメント

をフォレルに伝えていることから明らかである。要するに、原告のアイデアは、投資案件で非常に重要な、収益確保の方法が定まっておらず、とても具体的提案といえるものではなかったのである。

また、ヴァカロは、原告のアイデアについて、平成 18（2006）年 12 月、共同出資者を見つけるよう指示した（乙 41③メールの「JV から、オク・ジフ（ニューヨークのヘッジファンドで、共同出資者候補）へのアプローチについてエリックと話をするよう言われました」）。ロンドンのナイコスも、同月 13 日にこの点を示唆した（乙 40⑦メールの「パートナーは存在するのか？事前にオク・ジフか誰かに連絡する必要はあるのか？」）。この時期（平成 18（2006）年 12 月）に、共同出資者に関する指摘を受けること自体、問題といわざるを得ない。なぜなら、上記（第 1 の 1）のように、自己資金投資案件は、リスクの高さゆえに、ドイツ銀行グループ単独で投資するのではなく、（顧客などと）共同出資することが必要だったからである。そして、平成 18（2006）年 11 月 9 日にナイコスが原告にサンプルとして提供した資料からも、これら過去の案件も共同投資であることは明らかで、原告は共同出資者を確保することの重要性を認識していたといえる。ましてや、原告自身、上記 1(1)（6 頁第 1 段落）のとおり、この投資アイデアにつき有効なリスク緩和策を見いだせないままでいたのであるから、被告ないしドイツ銀行グループが単独出資のリスクなど、負えるはずがないのである。

ちなみに、上記ナイコスが自己資産投資の案件のメモの参考例として紹介したロシアの案件では、総投資額 240.84 百万ドル中、融資が約 76%である 184 百万ドルをしめ、残りの約 23%である 56.84 百万ドルのうち、49%である 27.85 百万ドルをドイツ銀行が自己投資し、51%である 28.99 百万ドルをアメリカンインシュランスグループ（AIG）が自己投資することになっている。つまり、総投資額中、ドイツ銀行の自己投資は、約 11.5%にすぎない。また、同じくドイツの案件では、総額投資額である 640 百万ユーロのうち約 84.38%にあたる 540

百万ユーロが融資であり、その余を 3.9%づつ(25 百万ユーロ)、ドイツ銀行を含む 4 つの投資家が自己投資をする案件である。

これらを見れば、自己資金投資の案件は、総投資額のうちの 3.9%から 11.4% くらいの額が自己資金投資額であり、さらに、必ず、同様の自己資金投資をする複数の投資家と共同で自己投資をして、自己資金投資にかかるリスクを緩和していることがわかる。

## 2 原告がすべきだったこと

以上から明らかなとおり、原告は、上司の示唆・指摘を受けてプロジェクト・コントラリのアイディアを具体化（収益の実現方法、リスク緩和策、共同出資者等の確定）し、ドイツ銀行グループ内の委員会に諮って決済を受けられるよう努力すべきであった。ディレクターレベルともなれば、ビジネス上のアイディアは、日々何個でも思い浮かぶのであって、自分がよいと思ったアイディアでも、収益の予測やリスクの評価の仕方の違いや、顧客の好み、そのときのマーケットの良し悪しなどから、そのアイディアが提案となり、さらには実現することにならないことも多いのであるから、常に複数の案件を準備し、ひとつのアイディアの実行可能性が低いと予想されたなら、これに固執するのではなく、他の（リスクの低い）案件を追求し、具体化して収益を上げるべきであった。

ところが、原告は、そのいずれも行わなかった。それを示すのが、甲 26 号証の添付資料である。この添付資料は、最も新しいものが平成 19（2007）年 1 月 14 日付のメール（資料 9）であり、その他はすべて平成 18（2006）年のもので、平成 19（2007）年 2 月以降に原告が活動したことを示すものはなく、しかも資料はすべてプロジェクト・コントラリに関わるもので、他の案件は触れられていない。原告は、プロジェクト・コントラリのアイディアを具体化するため、あるいは、他のプロジェクトを追求するため、平成 19（2007）年 2 月以降も仕

事をしなければならないのに、結局、何も進めなかったのである。

なお、プロジェクト・コントラリに関わる共同出資者について、原告は、「フォレル氏からは、それ以上の具体的な指示はありませんでした」（甲 26、8 頁 4 行目）と、フォレルのせいにするが、即戦力としてディレクターの地位で採用された高度専門職ならば、共同出資者を見つけろとの指示は十分に具体的である。指示はあったのに、原告がこれに従って活動しなかったのである。

また、原告は、「途中から C R E の日本の責任者であるフォレル氏が、決定も指示もしなくなるという状況の中で途絶えていった」（原準(4)4 頁 9 行）と、案件が実施されなかったこともフォレルのせいにしてしているが、原告は、独立して行動できる立場にあるディレクターであって、しかもこのプロジェクトの発案者であり推進者であるのであるから、仮に投資について決済権限のある上司が「決定も指示もしなくなるという状況の中で途絶え」そうになっていたのであれば、これを放置することなく、上司のさらに上司にエスカレートするなどによって決済権限のある上司の決定を即すか、指示をもらうように仕向け、もし投資のアイデアが受け入れられそうにないのであれば、別の案件のアイデアを提案することによって、収益を獲得すべく主体的に動くべきだったのである。

実際には、原告が具体的な提案（仕事）をしなかったから進まなかったものであって、フォレルは原告からの問いかけ等があれば常に手を差し伸べていたのである。

このように、原告は具体的な提案（仕事）をしないまま、平成 19（2007）年 5 月 28 日にエデングが「出たり入ったり、何も提案しません」（乙 55⑤メール）と表現しているように、勤務態度の不良が顕著となっていた。そして、これまでに主張した他の勤務態度の問題点（一種資格の不取得、さらには取得する努力すらしなかったこと、年度目標の不設定、頻繁な席明け、無断海外出張・休暇、上司への反抗的な態度等）もみられたことから、被告は P I P を実施し

た。ところが、原告がPIPにも反発したため、被告としては原告に改善の余地なしと判断せざるを得なかったのである。

#### 第4 原告の上司

再三述べるように（被準3の3頁、被準4の4頁）、CRE部に配属された原告の上司は、CRE部の部長であって、原告入社から平成18（2006）年9月24日まではマダン、それ以降解雇まではエデングであった。エデングが上司であったことは、平成19（2007）年3月15日のエデングから原告へのメール（乙49）でも明確に伝えているし、同年6月に開始したPIPでも確認的に伝えている（乙19の1の2最終行「スティーブン・エデングが、今後も貴殿の上司です」）。

原告は、「日本の商業不動産部門の長は、フランク・フォレル氏であった」と主張するが（原準(4)3頁下から2行目）、被準4（4頁）で説明したようにフォレルはニューヨークのドイチェバンク・セキュリティーズ・インクの社員であって（給与の支払いもすべて同社から受けている）、CREのアジア太平洋地域責任者として、たまたま被告にデスク（座席）があっただけである。

原告もこのことをよく理解していたことは、原告のメールからも明らかである。例えば、平成18（2006）年10月19日に原告が二種資格の試験に落ちた際、その結果を「上司に転送してください」とのコンプライアンス担当者からの指示に従い、エデングに転送している（乙7）。また、原告が本件ボーナスに不満を持ち、平成19（2007）年3月8日から同月18日までの間に11通ものメールで知人に不満をぶちまけた際（乙48の1～11）、「日本責任者」（マダン）と「地域責任者」（フォレル）を使い分けている。最も分かりやすいメールが、乙48の11である。原告は「日本部門の責任者（スニール・マダン）」について、「彼の上司は地域責任者のフランク・フォレルで」と記載しており、被告のCRE部長がマダン、CREアジア太平洋地域責任者がフォレルで、フォレ

ルはマダンの上司であって自分（原告）の上司ではないことは、十分に認識していたのである。

原告の主張は、全く根拠がないばかりか、上司が誰であるかを決めるのは被告であるという当然のことまで否定する非常識なものである。

## 第5．原告の職位とその職務遂行能力・態度

原告は、詳しくは被準3・14～15頁に述べたとおり、14年に亘る金融業務の経験、直前のモルガン・スタンレー不動産ファンドでの不動産投資の経験、そして具体的な案件が3件あるということで、被告の不動産活用ビジネスに貢献する即戦力として、年間基本給2000万円余の「ディレクター」（マネジング・ディレクターに次ぐコーポレートタイトル）で採用された高度専門職である。

よって、当然、この採用において期待された能力を有さず、能力改善もなければ、降格等によって雇用を維持するまでもなく、解雇されても、それは解雇権濫用となるものではない（持田製薬事件・東京地判昭和62年8月24日、フォード自動車事件・東京高判昭和59年3月30日、ヒロセ電機事件・東京地判平成14年10月22日）。

被告が、これまで原告の職務遂行能力と勤務態度について主張した事実は、いずれも原告が、採用時に不動産活用ビジネスに貢献する即戦力として、年間基本給2000万円余の「ディレクター」として、被告から期待された能力を有さず、改善もしなかった事実そのものである。

よって、解雇権の行使が濫用となるものではないこと明らかである。

以上



②

Daiki Kajino/db/dbcom  
2007/05/09 19:19

To Tomohiko Kimura/Tokyo/DBJapan/DeuBa@DBAPAC

cc

bcc

Subject Fw: Staff - Privileged &amp; Confidential

Kimura-san

As we discussed in this morning, I explained the current situation to Murakami-san in HR. After that, I arranged conference call with Sunil Madan and it is already fixed on tomorrow at 17:00 (Tokyo Time).

Murakami-san and I will have a conference call with him and ask him about our concerns. If you need to join it, please let me know.

As to investigation of Frank's e-mail for Pipeline issue, I will start it as soon as I obtain Mitch's approval.

Regards,

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆  
Daiki Kajino (梶野 大毅)  
Compliance Department  
Deutsche Bank AG, Tokyo Branch  
Tel : +81-3-5156-7738  
Fax: +81-3-5156-6006  
daiki.kajino@db.com  
☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

----- Forwarded by Daiki Kajino/db/dbcom on 2007/05/09 19:13 -----

①

Mark  
Grolman/Sydney/DBAustralia  
/DeuBa@DBAPAC  
2007/05/09 19:09

To "Dick Walker" <richard.h.walker@db.com>,  
janice.reznick@db.com, rachel.blanshard@db.com,  
jiana.leung@db.com, "Kiyoshi Murakami"  
<kiyoshi.murakami@db.com>, "Andrew Hume"  
<andrew.hume@db.com>, "Daiki Kajino" <daiki.kajino@db.com>,  
"Mr. Tomohiko (Tom) Kimura" <tomohiko.kimura@db.com>

cc

Subject Staff - Privileged &amp; Confidential

## PRIVILEGED &amp; CONFIDENTIAL

Below are draft notes of the interview I had with Frank Forelle yesterday.

## NEXT STEPS

I suggest for your consideration that the next steps should be:

- (a) we interview Sunil Madan. Tom Kimura has agreed to do that by telephone as soon as possible this week;
- (b) when Deepak Moorjani returns to Tokyo from the US next week, we press him again to produce all evidence he has of any alleged violations or wrongdoing. In the two weeks since he was interviewed he has not produced any evidence;
- (c) agree a letter to Mr Moorjani in response to his letter. I suggest that this letter be signed by David Hatt as President and CEO of DSI (the employer of Mr Moorjani). David Hatt has been briefed on this matter. I will draft the response letter for your review. Once agreed, that letter should be delivered to Mr Moorjani.

I also propose giving the draft notes of meeting to Frank Forelle to check for accuracy.